

Centre d'étude,
d'expertise,
d'innovation pédagogique
sur la négociation



PRONEGO-DBS
Négociation réaliste

Enrichissons les relations par la négociation !

Pour nous, négocier, c'est:

- ✓ Une attitude générale d'ouverture à la co-décision
- ✓ Une volonté de préserver les relations par la recherche de solutions non-violentes
- ✓ Une alternative au schéma gagnant-perdant



La négociation, oui Mais réaliste !

Car en négociation, **les valeurs** sont tout aussi réelles que les intérêts.

Les perceptions et émotions font que chacun a sa vision du réel, que la négociation va confronter.

Réaliste dans les résultats, car nous ne prétendons pas que notre méthode permette d'avoir une solution à tout, mais elle vise à plus d'efficacité.

Être réaliste, c'est aussi **refuser de faire usage de son pouvoir**, afin de favoriser un accord mutuellement acceptable qui pourra se révéler gagnant-gagnant.

Être réaliste c'est **intégrer le rapport de forces** dans la dynamique de la négociation, et ce quelles que soient les stratégies adoptées : compétitives et / ou coopératives.



Nos inspirations



Des passionnés de la négociation comme solution pour lutter contre la violence

Notre méthode de négociation fondée sur la négociation raisonnée (Harvard), a évolué vers un **modèle original** et enrichi par une vision plus « européenne » : **La négociation réaliste**

Inspirée par les pionniers français Jacques Salzer (médiation) et Alain Lempereur (négociation), mais aussi par Mary Parker Follett, pionnière américaine des sciences sociales, à l'origine en 1921 du concept d'intégration.

Une communauté pédagogique et d'action rassemblant des praticiens de la négociation (dialogue social, commerce, résolution des conflits nationaux et internationaux) et des enseignants d'établissements supérieurs prestigieux (Dauphine, Sorbonne, Normale Sup, Sciences Po, Emlyon), etc.



Ce qui nous caractérise



Nos membres et nos intervenants s'appuient sur leur maîtrise des théories de la négociation et leurs expériences pratiques diverses pour dérouler une pédagogie originale.

- ✓ Nous fonctionnons en intelligence collective
- ✓ Nos compétences sont acquises dans la théorie ET sur le terrain
- ✓ Notre philosophie : faire du sérieux sans se prendre au sérieux
- ✓ Nous privilégions l'approche ludique

PRONEGO-DBS forme et labellise ses intervenants



Accompagnement et conseil



Nous nous adaptons :

- ✓ **Aux participants** : direction générale, management intermédiaire, équipes, étudiants (toutes disciplines)
- ✓ **Au contexte** : organisations publiques, privées, associatives, syndicales
- ✓ **A vos problématiques** : dialogue social, cohésion d'équipe, gestion de projet, activités commerciales, diplomatie, gestion de conflits et/ou de contentieux

Formation



Nous proposons plusieurs formules de formation en fonction de vos besoins :

- ✓ Les Fondamentaux (de 1 à 4 jours)
- ✓ Modules avancés généralistes
- ✓ Modules avancés spécialisés : médiation, intelligence collective, dialogue social, négociations complexes, RH...

Nous intervenons en anglais.

Nous intervenons en Europe et autour du bassin méditerranéen en partenariat avec Promédiation (<http://promediation.org/fr>), spécialistes des processus de paix et de la médiation internationale.

Une démarche pédagogique originale



Des interviews exclusives de grands négociateurs

Nous formons professionnels et étudiants de façon vivante grâce à une pédagogie active, fondée sur l'expérimentation et l'échange. Nous utilisons des outils qui nous sont propres, construits pour s'adapter à nos différents publics.



Des outils ludiques



Des cas et des jeux de rôles écrits par nos soins,



Une méthode de préparation maison

Des supports d'enseignement digitaux



Une confiance réciproque



PRONEGO-DBS
Négociation réaliste

12 000 étudiants et professionnels formés

PRONEGO-DBS
Association déclarée loi 1901

Valérie Balard
Tél: 06 77 31 77 14

valerie.balard@gmail.com
contact.pronego@gmail.com